

VIE PLUS

Anne-France GAUTHIER, Directeur commercial



Etes-vous satisfait de votre activité depuis le début de l'année ? Quels en ont été les points forts en termes d'activité et de résultats ?

Cette année de nouveaux budgets ont été investis en outils et en recrutement. Notre Groupe réaffirme ainsi tout son intérêt pour nos partenaires CGP. Nous avons l'ambition de continuer à apporter toujours plus de soutien à nos partenaires.

Depuis le début de l'année, dans le contexte que l'on connaît, l'ensemble du marché a été assez attentiste. La guerre en Ukraine, l'inflation, la hausse des taux, le débat sur la retraite sont autant de traumatismes qui se surajoutent à la crise COVID de 2020. En conséquence, l'activité a été légèrement en baisse au premier trimestre mais la reprise

est là ! Les clients ont de nouveau envie d'avancer et nos partenaires CGP retrouvent leur dynamisme.

Nous avons observé un renforcement des souscriptions sur notre fonds euro. Nous l'avons soutenu par des opérations pour contrer les Livrets A et les Comptes à terme.

Nous avons également animé notre offre UC. Au-delà du référencement, nous proposons à nos partenaire des Fonds structurés à arbitrage et à souscription à notre main. Nous sortons un nouveau Fonds structuré tous les mois. Ils ont un très grand succès. Ils permettent aux CGP d'avoir des offres à distribuer à l'ensemble de leurs clients.

Enfin, notre gamme TREMPIN lancée en septembre 2022 et composée de fonds d'investissement non cotés et responsables commence à prendre son envol. Elle rend accessible aux clients une offre qui donne du sens et qui était jusqu'à présent, pour partie, réservée aux investisseurs institutionnels.

Cette année vous déployez donc de nouveaux outils et renforcez vos équipes. Quels sont vos objectifs ? Quels en seront les bénéfiques pour vos partenaires CGP ?

Ces nouveaux investissements nous permettent d'une part, de développer ou d'actualiser les outils qui facilitent la vie du quotidien de nos partenaires et d'autre part, de renforcer notre présence sur le terrain mais aussi nos équipes support et notre ingénierie patrimoniale et financière qui connaît un véritable succès.

Vie Plus est en croissance régulière. Nous avons de plus en plus de partenaires. Nous nous en réjouissons mais, il est essentiel pour nous de maintenir et même d'améliorer la qualité de service, l'accompagnement et la réactivité du traitement pour chacun d'entre eux.

Vie Plus est agile visionnaire engagé. Nous voulons préserver nos valeurs, Vie Plus, c'est aujourd'hui une équipe de 44 personnes dont 24 sur le terrain, 20 dans les services supports répartis entre le Service Support Commercial, l'Ingénierie patrimoniale et financière et l'Animation des Ventes qui organise notamment les roadshows, le Vie Plus Campus, les séminaires, les salons...

En ce qui concerne plus précisément les outils, Vie Plus a souvent été innovant, en conséquence, nous devons actualiser certains d'entre eux qui ont un peu vieillis. C'est le cas de l'interface de notre site transactionnel qui est redéployé. Dans le même objectif, nous lancerons en septembre, à Patrimonia notre nouvelle signature à distance. Elle a été beaucoup simplifiée.

Notre objectif est que Vie Plus soit la référence du marché. Nos nouveaux investissements confirment notre ambition d'être aux côtés de nos partenaires. Nous n'avons pas comme seul objectif de collecter mais plus globalement d'accompagner les CGP en favorisant la simplification de leur métier.

Le Vie Plus Campus créé en 2019 est une autre illustration de notre engagement. Il forme plus de 1 200 CGP par an à Paris et en régions. Il permet à nos partenaires d'avoir leurs 15 heures de formation obligatoires en 2 jours. A partir de septembre 2023, tous ceux qui le souhaitent auront la possibilité en arrivant la veille de compléter leur formation en suivant le Vie Plus Campus Option Immo. C'est une session d'une demi-journée de formation pour l'obtention ou le maintien de la carte T.

Le Vie Plus Campus Expert correspond, quant à lui, à un deuxième niveau d'expertise. Il est prioritairement destiné aux CGP déjà très expérimentés qui ont peut-être moins besoin de formations opérationnelles mais plus d'informations sur les marchés. Nous proposerons par exemple à nos partenaires de rencontrer un économiste ou de leur expliquer comment se compose un portefeuille.

Notre nouvelle étude est consacrée à l'ESG-ISR dans l'univers CGP. Comment sélectionnez-vous les fonds mis à la disposition des CGP ?

Nous les sélectionnons selon des critères classiques auxquels nous avons ajouté depuis 18 mois maintenant l'obligation d'être articles 8 et 9. Les fonds éligibles sont choisis avec des sociétés de gestion signataires des PRI. Ils s'engagent à sortir des énergies carbonées et fossiles. Je sais que certains CGP réfractèrent au changement considèrent que nous sommes un peu dur. Néanmoins, nous maintiendrons nos objectifs. ARKEA est la seule banque à avoir été nommée Entreprise à missions. L'un de nos engagements est d'accompagner les sociétés de gestion dans leur transition.

Quels sont les supports ESG-ISR demandés par les CGP ?

La transparence impose de dire que les fonds article 8, article 9 et labellisés sont loin d'être encore les plus diffusés. Par exemple, jusqu'à l'année dernière les fonds immobiliers étaient très demandés. Ils ne sont pas articles 8 ou 9. Mais, il faut quand même noter que les sociétés qui savent allier performance et engagement sont recherchées ... surtout si le CGP a des clients jeunes ! On voit aussi une nouvelle génération de CGP très concernée, qui fait le choix de la finance durable et choisit des partenaires engagés.

Je suis convaincue que les fonds ESG-ISR s'imposeront dans le temps.

Pouvez-vous nous parler de la politique RSE de votre groupe ? Les CGP y sont-ils sensibles ?

Je ne suis pas sûre que les CGP y soit suffisamment attachés. En ce qui concerne notre Groupe, de très nombreuses initiatives ont été prises depuis longtemps. Nous avons des engagements forts, notamment sur la sobriété carbone et la sobriété numérique. Ils se matérialisent par de nombreux gestes du quotidien. Par exemple, le papier est limité, la mobilité douce et le covoiturage sont favorisés avec un accompagnement financier, nos contrats de travail ou nos fiches de paie sont dématérialisées. Tout est digitalisé. L'arrondi de salaire à verser à des associations est proposé. Dans le même esprit, il est possible de donner une partie de ses congés pour des salariés qui sont en difficulté.

Notre Université d'été du mois de juillet dernier accueillait une conférence sur la sobriété numérique. Nous organisons un séminaire solidaire en septembre. Nous y planterons des arbres. Des scientifiques seront présents et interviendront sur les enjeux liés aux questions climatiques.

Ces sujets sont totalement inscrits dans le quotidien de notre Groupe et des salariés depuis de longues années.

Nous sommes également mécènes de la Fondation TARA OCEAN qui a l'ambition de soutenir la connaissance de l'Océan tout en renforçant la prise de conscience de son importance vitale au quotidien.

Quels sont les enjeux de la finance durable pour les CGP en termes de développement d'activité ?

Aujourd'hui, l'enjeu est que la planète dure. Certains peuvent en faire un positionnement business mais le vrai sujet est civique. Sans planète qui dure, il n'y aura pas d'êtres humains et évidemment il n'y aura pas de clients.

La finance durable a elle aussi besoin de financiers. Ce sont eux qui drainent les fonds, donc les éléments nécessaires à la transition climatique et énergétique.

Beaucoup de CGP restent circonspects sur la qualité des produits labellisés ESG ou ISR. Peut-on aller plus loin contre le greenwashing que les critères actuels ?

Nous n'en sommes qu'au début, j'en suis convaincue. Nous allons doucement vers un mieux même si tout est loin d'être parfait. C'est un long chemin. Nous sommes très nombreux à essayer de faire le mieux possible par rapport à nos propres valeurs mais, nous avons encore besoin de consensus et d'harmonisation.

Pour nous comme pour tout assureur, il convient déjà de regarder si les sociétés de gestion référencées ont véritablement un engagement ou s'il s'agit juste de greenwashing.

C'est ce que nous essayons déjà de faire sérieusement tous les jours. Nos critères ne pourront que s'affiner avec le temps. Nous sommes dans une transition longue même si je pense que le rythme va s'accélérer.